

## **LA VENDITA E IL TIRO CON L'ARCO: LA PNL A SERVIZIO DELLE ABILITÀ DEL VENDITORE**

Percorso di 4 giornate suddiviso in moduli di 2 giornate ciascuno

### **Obiettivi**

Il percorso formativo è finalizzato a sviluppare nel venditore potenzialità professionali e personali attraverso l'applicazione delle tecniche proprie della programmazione neurolinguistica alle abilità di vendita. Si propone quindi di sviluppare capacità commerciali individuali che consentano di stabilire e mantenere il rapporto con il cliente, grazie a flessibilità comportamentale, acutezza sensoriale e direzionalità di obiettivi. Per entrare rapidamente in sintonia con il cliente, è infatti necessario comprendere le leve che lo portano ad agire, i valori e i criteri decisionali, i sistemi di rappresentazione sensoriale, contemporaneamente imparando a vincere lo stress e gestire la propria automotivazione e autoimmagine.

### **Contenuti**

- ⇒ I principi non verbali della persuasione: la Simpatia
- ⇒ Rapport : Calibrazione e rispecchiamento; come entrare rapidamente in sintonia con il Cliente.
- ⇒ I profili di comportamento definiti dalle caratteristiche motivazionali del Cliente; come riconoscerli per arrivare in modo semplice ad affrontare un problema, risolverlo e prendere una decisione:
  - proattivo e reattivo
  - valori e criteri
  - direzione verso o lontano da
  - referenza interna o esterna
  - ragionamento con opzioni o procedure
  - fattori decisionali
- ⇒ La tecnica delle domande e l'estrazione dei valori
- ⇒ L'argomentazione del prodotto attraverso l'impiego dei filtri sensoriali del Cliente: il linguaggio d'influenza.
- ⇒ Il superamento delle obiezioni , attraverso le tecniche di ricalco e guida e l'impiego delle metafore
- ⇒ Le tecniche di conclusione della vendita e il Milton Model
- ⇒ La gestione produttiva dello stress
- ⇒ Automotivazione e autoimmagine

### **Metodologia**

Gran parte del lavoro si svolgerà mettendo in campo tecniche di facilitazione dell'apprendimento tali da consentire una perfetta integrazione e sintonia delle componenti emotiva e cognitiva: metafore agite, esercitazioni, role playing, blob filmici, visualizzazioni guidate.

## **MARKETING E CONTROLLO DI GESTIONE DI UN PUNTO VENDITA DI ARREDAMENTO**

Percorso di 4 giornate suddiviso in moduli di 2 giornate ciascuno

### **Modulo 1 – GESTIRE LE LEVE DI MARKETING DI UN PDV DI ARREDAMENTO**

**Durata** : 2 giornate

#### **Obiettivi**

Il modulo si propone di fornire le conoscenze e competenze necessarie ad affrontare la gestione del Punto Vendita di arredamento in chiave di marketing, attraverso la conoscenza dei bisogni del mercato e l'utilizzo efficace delle principali leve di marketing operativo, per un posizionamento competitivo del negozio all'interno del sistema distributivo.

#### **Contenuti**

- Introduzione al concetto di marketing
- Marketing mix di un PdV
- Fattori tangibili e intangibili: l'importanza dei servizi offerti da un PdV
- La segmentazione del mercato: criteri e strategie di marketing
- L'analisi del territorio competitivo
- La strategia di comunicazione
- Il direct marketing
- Come misurare i risultati di una campagna di comunicazione
- La scelta dei prodotti e le tecniche per analizzarne la redditività
- Come misurare il rendimento della superficie espositiva del PdV

### **Modulo 2 – IL CONTROLLO DI GESTIONE DI UN PDV DI ARREDAMENTO**

**Durata**: 2 giornate

#### **Obiettivi**

Approfondire gli elementi critici della direzione e gestione commerciale e l'impiego di adeguati strumenti di controllo per la gestione del business.

#### **Contenuti**

- L'analisi economica e finanziaria dell'attività commerciale
- I tipi di costi
- La tecnica del full cost e del direct cost
- La redditività dei prodotti
- La break-even analysis
- L'analisi del rendimento della forza vendita
- Simulazione di apertura di una nuova attività
- Esercitazioni

#### **Metodologia**

Le quattro giornate avranno un taglio quanto più possibile di tipo interattivo ed "operativo", con l'obiettivo di approfondire gli aspetti di maggiore interesse/utilità per i partecipanti. Il secondo modulo approfondirà l'utilizzo di excel ai fini del controllo di gestione.